

参加費無料

予約制

オンライン参加型



新規顧客を増やし、営業マンを成長させる

「営業DX」セミナー

全5話

2023年2月10日（金）より毎月開催

今はまさしくDXブーム。書類の電子化や受発注のオンライン化、業務の効率化等の事例に注目が集まりがちですが、企業にとって最も重要な要素は「顧客＝お客様」です。新たなお客様を創出したり、既存のお客様との取引拡大のためにもっと知恵を注いで営業活動を活性化すべきです。

理想の営業組織を目指すためには、長年続けてきた営業の見方を少しずつ変え、先輩もマネージャも社長も全員で営業マンを後押しできる仕組みづくりと、それを支えるシステム化＝「営業DX」が必要でした。システム有りきでなく、必然の営業改革のイメージをご紹介します。

！ こんな方にオススメ !!

- 新規顧客をもっと増やしたい
- 営業マンをもっと成長させたい
- 既存顧客からのリピート注文を増やしたい
- 価格によらない勝負をしたい
- 残業を減らして成果をあげたい

営業DXとは？
IT化の前に確認すべきこと

第1話
2月10日 14時

新規顧客（候補）を探そう

第2話
3月10日 14時

新規顧客との関係を育成する

第3話
4月10日 14時

商談をクロージングする

第4話
5月10日 14時

既存顧客のリピート商談を増やす

第5話
6月9日 14時



講師 宍戸 秀雄
株式会社エム・エス・アイ

執行役員
カスタマーサクセス推進部部長
1992年16名のメンバーで（株）エム・エス・アイ創業に参画。2009年よりGoogleやSalesforceといった米国の先進企業と強調し、黎明期のクラウドサービスを東北地方で展開。

こちらサイトから
お申し込みお願い致します！



人とシステムと未来を創る

株式会社 エム・エス・アイ

<https://dx.msi-net.co.jp/seminar>